

■ KRISEKNÆKKER

Palomaten gav krisen baghjul

Telefonerne tav fra den dag i 2008, den økonomiske krise startede. Alligevel er det lykkedes at skabe voldsom fremgang

Virksomheden anlagde en progressiv og aggressiv strategi

TEKST: ANNE-METTE RIIS
amr@mf.dk

FOTO: BO LEHM
LAYOUT: HANNE NYBORG

Da den økonomiske krise satte ind i januar 2008, tav telefonerne fra den ene dag til den anden.

Alligevel har virksomheden, Palomat, der er en selvstændig afdeling under Bila A/S, formået at knække krisen. Den er afløst af nærmest eksplosiv fremgang, der har slået alle hidtidige rekorder.

- Allerede her i første kvartal ligger vi 37 procent over budget



Vi har presset vores forhandlere til at kontakte kunderne. Vi er blevet ved at ringe, indtil folk direkte har bedt os om at holde op, siger Majbritt Svane, afdelingsleder i Palomat.

- og har solgt 57 procent mere end samme tid sidste år, siger afdelingsleder Majbritt Svane.

Palomat er et produkt til håndtering af paller i gulvhøjde - uden tunge og uhensigtsmæssige løft for medarbejderne.

Den kan betjenes af en enkelt person. Pallerne bliver stablet mere præcist end ved håndkraft, og også mere skånsomt, hvilket øger deres levetid.

- Man kan sige, at en Palomat er mandskabsbesparende, god for virksomhedens palle-budget

og samtidig god for ergonomien og arbejdsmiljøet. Samtidig sælger vi »orden« til virksomheden, hvilket store, lean-orienterede virksomheder lægger vægt på, siger Majbritt Svane.

Men »bløde værdier« som godt arbejdsmiljø, har det med at blive trængt i økonomisk hårde tider.

Op og derfor tav telefonerne prompte i januar for nu tre år siden.

»Medicinalindustrien og fødevarerbranchen har for eksempel haft det godt uanset krisen«

MAJBRIIT SVANE, A
FDELINGSLEDER I PALOMAT

- Vi havde ellers haft et rigtig godt efterår og var nærmest jublende. Vi var sikre på, vi var på vej ind i et rekordår. Men efter juleferien gik jerntæppet ned, mindes Majbritt Svane.

Administrerende direktør for Bila, Jan Bisgaard Sørensen, siger om strategien til at imødegå krisen:

- Vi er jo jyder og har en indbygget vindergeist. I stedet for at sidde på vores hænder og vente på kunderne, valgte vi en progressiv og aggressiv tilgang til markedet, siger han og tilføjer:

- Sådan har vi altid gjort, men vi skærpede strategien.

- Vi har været nødt til at presse vores forhandlere til at kontakte kunderne. Vi er blevet ved at ringe, indtil folk direkte har bedt os om at holde op, siger Majbritt Svane og kalder det »pres på den gode måde«.

- Vi er kommet med forslag til brancher, de kunne opsøge og har forsynet sælgerne med materiale og salgsmønstre. Medicinalindustrien og fødevarerbranchen har for eksempel haft det godt uanset krisen. Medicin og mad er varer, folk skal bruge, hvad enten, der er krise eller ej, siger Majbritt Svane.

- Man kan kalde det hjælp til selvhjælp, siger Jan Bisgaard Sørensen og uddyber:

- 80 procent af dem, der kalder sig sælgere, er i virkeligheden



I stedet for at sidde på vores hænder og vente på kunderne, har vi valgt en progressiv og aggressiv tilgang til markedet, siger administrerende direktør i Bila, Jan Bisgaard Sørensen.

bare ordremodtagere. Men når ordrene ikke længere kommer af sig selv, må man ud at sælge.

Palomaten blev opfundet af Jan Bisgaard Sørensens bror - Per Bisgaard Sørensen - tilbage i 1992 og udviklet i samarbejde med Thy Plast. Broren var blevet opereret for en diskosprolaps og havde pludselig fået en personlig interesse for arbejdsmiljø.

Siden da er der bygget omkring 5000 maskiner, som er solgt til det meste af Vesteuropa og de nordiske lande. Slovenien er det sidste nye og forventes at blive døråbner for markeder østpå.

- Vi er verdens største producent. Den nærmeste konkurrent

»Hvis de økonomiske vismænd vil høre, hvilke markeder, der er ved at komme sig oven på krisen, kan de bare ringe«

JAN BISGAARD SØRENSEN,
ADMINISTRERENDE DIREKTØR FOR BILA

er vores nærmeste nabo Soco System, som sælger en kopi af Palomaten under andet navn, siger Jan Bisgaard Sørensen.

Tyskland er det største marked for Palomat og aftager omkring en tredjedel af maskinerne.

- Men også i Frankrig oplever



vi markant fremgang. Hvis de økonomiske vismænd vil høre, hvilke markeder, der er ved at komme sig oven på krisen, kan de bare ringe til os, siger Jan Bisgaard Sørensen.

Endelig forventer både han og Majbritt Svane sig meget af deres debut på det amerikanske marked.

- Vi har solgt den første Palomat til PepsiCo, der er ejet af Pepsi-koncernen og er verdens største chipsproducent og storleverandør af morgenmadsprodukter. Det er et rigtig godt sted at få fodden ind, siger Majbritt Svane.

PepsiCo ville oprindeligt have haft fem maskiner fra starten, men nøjedes med én i første omgang, da de opdagede, at den skulle importeres fra Europa.

- De er meget strikse, og jeg

har aldrig tidligere udfyldt så mange papirer i forbindelse med en handel. Til gengæld forventer vi, at det kommer til at gå lettere med de næste fire Palomater, siger Majbritt Svane.

Hun og Jan Bisgaard Sørensen forventer, at fremgangen vil fortsætte.

- Mange kunder ved ikke, at de har behovet, så den mulige penetreringsgrad er stor. Der findes mange flere store virksomheder uden for Danmark, siger Jan Bisgaard Sørensen.



Den første Palomat er netop blevet solgt til PepsiCo i USA, og ellers findes de store aftagere i Europa og Norden.



Palomaten blev i 1992 opfundet af Jan Bisgaard Sørensens bror - Per Bisgaard Sørensen. Siden er der solgt omkring 5000.

Palomaten har slået alle hidtidige rekorder. Maskinen kører pallerne op, så en ny palle kan skubbes ind i gulvhøjde - eller hentes ud igen. Medarbejderne undgår tunge løft, og pallerne stables mere lige og skånsomt end ved manuel håndtering. Så der er grund til smil hos afdelingsleder i Palomat Majbritt Svane og Bilas administrerende direktør, Jan Bisgaard Sørensen.

Palomaten

- Palomat er en selvstændig salgssnit i Bila A/S. En virksomhed i virksomheden.
- Bila har i alt 105 medarbejdere, hvoraf de syv er dedikeret til Palomat: tre sælgere, én konstruktør og tre montører. Dertil udvides med mindst en halv stilling inden for markedsføring.
- Palomat leverer til blandt andre Lego, Danfoss, Jysk, Arla Foods, B&O, Beauvais, Colgate, Vestas Windsystem, Ecco og Haribo i Danmark.
- Og til blandt andre Coca Cola, H&M, Proctor & Gamble, L'Oréal, Ikea, Braun, Chanel, Duni, Nestlé, Unilever, Ferrero Rocher, Audi og Volvo i Tyskland, Belgien, Frankrig, Sverige og England.
- Palomat udgør cirka 10 procent af Bilas totalomsætning, men står for mere end ti procent af overskuddet, som i 2010 lød på 5,1 millioner kroner.
- Palomat producerer også Inline - et palle magasin, der kan bruges til samlebåndproduktion.
- Navnet Palomat er beskyttet.